

Finanzplanung/-gestaltung für Gründer/innen (920.08)!

13:00 – 13:45 Finanzen für Selbstständige - Vorstellungsrunde

- Gründungsgeschichte
- Erfahrungen mit Finanzplanung und eigener Preis

(Pause)

14:00 – 17:15 Vorbereitung & Grundlagen für den Businessplan

- Rentabilitätsplanung: Höher, schneller, weiter & einwandfrei
- Mindestpreis bestimmen und Marktpreis ermitteln
- Liquiditätsplanung: Know-how für erfolgreiches Cashflüstern
- Kostencontrolling Tools: Kennzahlen für gelungenes Erbsenzählen

(Pause)

17:30 – 19:00 Chancen und Risiken:

- Best-Case und Worst-Case-Szenarien berechnen
- Unternehmerisches Denken: Finanzgestaltung mit Leichtigkeit
- Neurowissenschaftliche Erkenntnisse

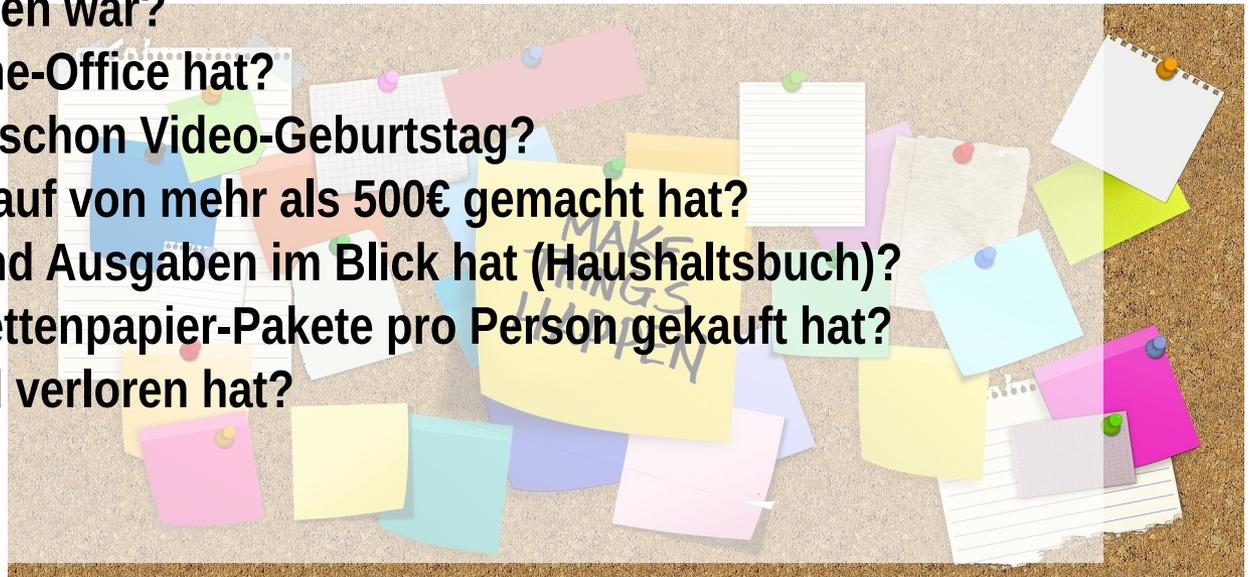


Finanzplanung/-gestaltung für Gründer/innen (920.08)!

Kennenlernen:

- 10 Finger-Spiel: Nehmt einen Finger runter:

- 1) Wer schon einmal ein Video-Training mitgemacht hat?
- 2) Wer jemanden kennt, der in Quarantäne musste?
- 3) Wer jemanden kennt, der Corona infiziert war oder ist?
- 4) Wer heute schon draußen war?
- 5) Wer jetzt Arbeit im Home-Office hat?
- 6) Wer in der Corona-Zeit schon Video-Geburtstag?
- 7) Wer schon einen Fehlkauf von mehr als 500€ gemacht hat?
- 8) Wer seine Einnahmen und Ausgaben im Blick hat (Haushaltsbuch)?
- 9) Wer mehr als zwei Toilettenpapier-Pakete pro Person gekauft hat?
- 10) Wer an der Börse Geld verloren hat?
- 11) Wer ...



Vorstellungsrunde

- Wer bin ich?
- Was ist meine Business Idee?
- Was sind meine Finanz-Erfahrungen?
- Was möchte ich hier klären?

Praxisrunde 1:
- Gegenstände
für Antworten
(10 Min Zeit
zum Finden)?



Finanzplanung Grundlagen

- Warum plane ich? „Planung ist der Ersatz des Zufalls durch Irrtum!“ (Schutz vor Insolvenz)
- Mit Kennzahlen die Lösungsorientierung stärken und Handlungsfähig bleiben
- Risikocontrollers (Wechselfälle des Lebens einplanen).



Finanzplanung Grundlagen

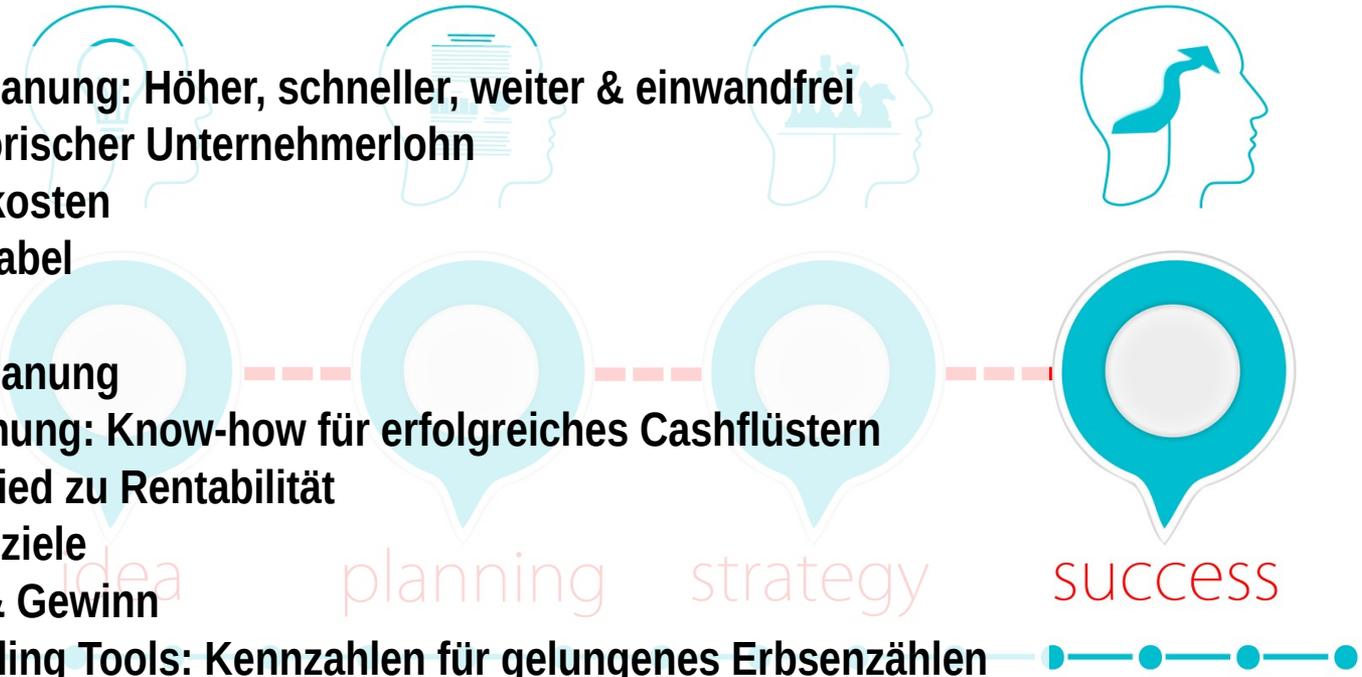
- Bottom up-Planung
- Top down-Planung
- Warum plane ich? „Planung ist der Ersatz des Zufalls durch Irrtum!“ (Schutz vor Insolvenz)
- Mit Kennzahlen die Lösungsorientierung stärken und Handlungsfähig bleiben
- Risikocontroller (Wechselfälle des Lebens einplanen).

Lerne aus der Vergangenheit
Lebe in der Gegenwart
Und plane die Zukunft



Vorbereitung & Grundlagen für den Businessplan

- Rentabilitätsplanung: Höher, schneller, weiter & einwandfrei
 - Kalkulatorischer Unternehmerlohn
 - Betriebskosten
 - Variabel
 - Fix
 - Umsatzplanung
- Liquiditätsplanung: Know-how für erfolgreiches Cashflüstern
 - Unterschied zu Rentabilität
 - Zahlungsziele
 - Umsatz & Gewinn
- Kostencontrolling Tools: Kennzahlen für gelungenes Erbsenzählen
 - Quote variable- und Fixkosten



Kalkulatorischer Unternehmer/Innenlohn

Kanese Coaching
& Controlling



Kalkulatorischer Unternehmerlohn

Position	Monat	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Lebensbedarf (Essen, Kleidung usw.)	- €	- €	- €	- €
Mietkosten (inklusive Mietnebenkosten)	- €	- €	- €	- €
Freizeit, Unterhaltung, Urlaub usw.	- €	- €	- €	- €
Lebensversicherung	- €	- €	- €	- €
Krankenversicherung	- €	- €	- €	- €
gesetzliche Rentenversicherung	- €	- €	- €	- €
Unfallversicherung	- €	- €	- €	- €
Haftpflichtversicherung	- €	- €	- €	- €
Hausratversicherung	- €	- €	- €	- €
private Rentenversicherung	- €	- €	- €	- €
Reisekosten	- €	- €	- €	- €
Ersatzbeschaffungen	- €	- €	- €	- €
Feste Zahlungsverpflichtg. (z.B. Unterhalt)	- €	- €	- €	- €
Zinsen und Tilgungen für private Darlehen	- €	- €	- €	- €
Sonstiges	- €	- €	- €	- €
Private Steuern	- €	- €	- €	- €
Kalkulatorischer Unternehmerlohn	- €	- €	- €	- €
Monatlicher Durchschnittswert		- €	- €	- €

Home WHO WHY WHAT

WHAT • [Download](#)

Download



Rentabilitäts- & Liquiditätsrechnung

Kostenfreie Rentabilitäts- & Liquiditätsrechnung für die Erlös, Aufwand und Gewinnberechnung über 3Jahre kleiner Start ups oder Einzelunternehmer/innen in Excel.

Rentabilitäts- und Liquiditätsrechnung (Microsoft Excel Tabelle [318.0 KB])

Übersicht

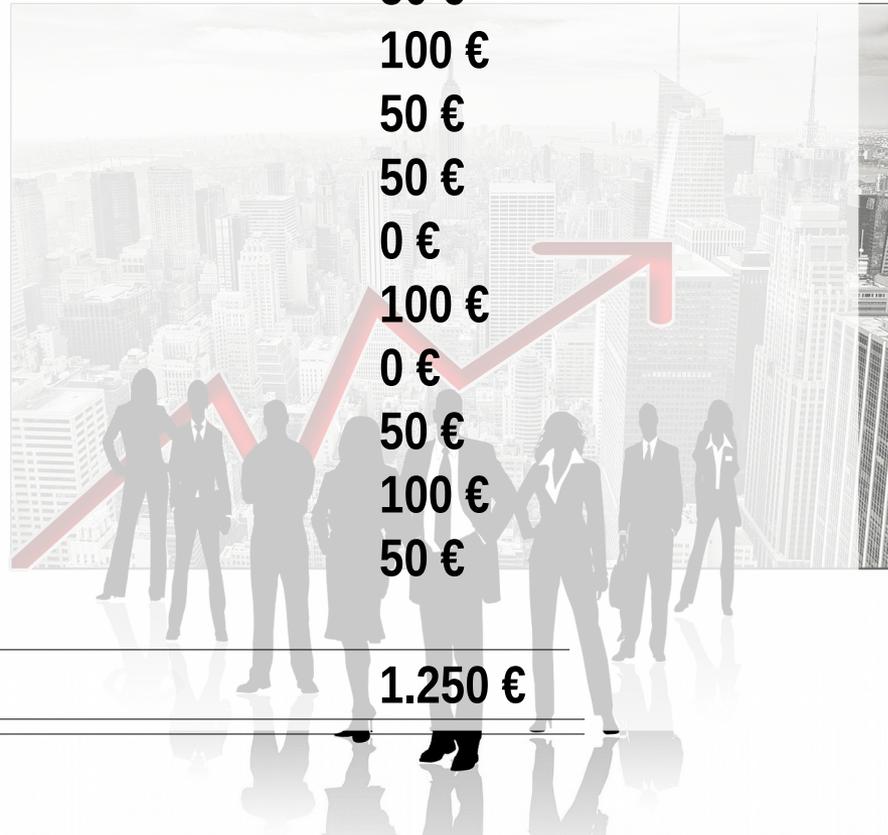
2. Eigenmittel - Fremdmittel

3. Investitionsbedarf

4. Unternehmerlohn

Betriebskosten (fix/variabel)

Raumkosten	700 €
Bürobedarf	50 €
Material	100 €
Telekommunikation	50 €
Versicherungen/Beiträge	50 €
KFZ-Kosten (o. Steuer)	0 €
Werbe-/Reisekosten	100 €
Kosten d. Warenabgabe	0 €
Reparaturen, Instandh.	50 €
Beratungskosten	100 €
Fortbildungskosten	50 €
Betriebskosten Total	1.250 €



Betriebskosten (fix/variabel)

- Betriebliche Kosten (vs private Kosten)

z.B.

- Produktionskosten
- Vertriebskosten
- Mietkosten
- Verwaltungskosten
- Materialkosten



Praxisrunde 2:
- Betriebskosten
in einer AG
bearbeiten?

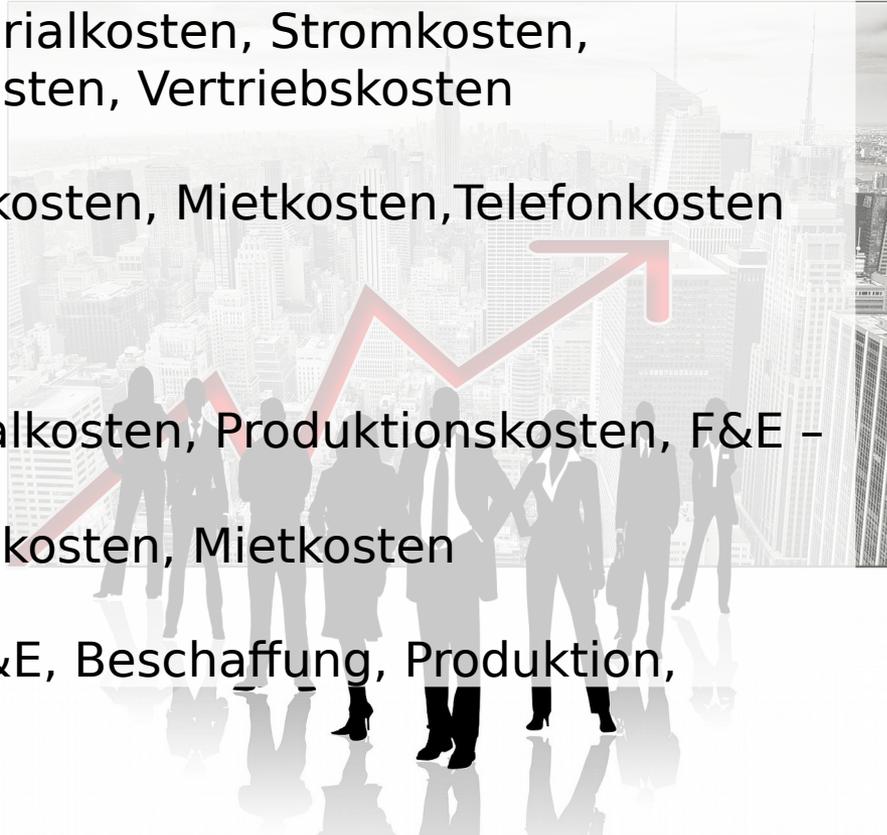
- Schlagen Sie
einen Begriff
aus dem
Controlling vor.
Finden Sie sich
mit drei anderen
unter diesem
Begriff in einem
Raum
zusammen.



Betriebskosten (fix/variabel)

Betriebliche Kosten

- Variable Kosten z.B. Materialkosten, Stromkosten, (Mietkosten), Produktionskosten, Vertriebskosten
- Fixe Kosten z.B. Personalkosten, Mietkosten, Telefonkosten (Flatrate)
- Einzelkosten z.B. Materialkosten, Produktionskosten, F&E - Kosten
- Gemeinkosten z.B. Stromkosten, Mietkosten Personalkosten
- Kosten von Bereichen (F&E, Beschaffung, Produktion, Verwaltung)



Betriebskosten

Kapitalbedarfs-/Kostenplan 1. Geschäftsjahr



	Summe	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
Steuersatz	Kosten (Netto, worauf Vorsteuer angerechnet wird)												
19%	Raumkosten Büro	8.400 €	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
19%	Bürobedarf	600 €	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
19%	Material	1.200 €	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
19%	Telekommunikation	600 €	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
19%	Versicherungen/Beiträge	600 €	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
19%	Bes. Kosten (Fremdst.)	0 €											
19%	KFZ-Kosten (o. Steuer)	0 €											
19%	Werbe-/Reisekosten	1.200 €	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
19%	Kosten d. Warenabgabe	0 €											
19%	Reparaturen, Instandh.	600 €	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
19%	Beratungskosten	1.200 €	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
19%	Sonstige Kosten	600 €	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
	Kosten (Netto, worauf keine Vorsteuer angerechnet wird)												
	Unternehmerlohn	30.900 €	2.575	2.575	2.575	2.575	2.575	2.575	2.575	2.575	2.575	2.575	2.575
	Betriebskosten	0 €											
	Finanzkosten	0 €											
	Tilgung kurzfr. Kredite	0 €											
	Tilgung langfr. Kredite	0 €											
	Zinsen für kurzfr. Kredite	0 €											
	Zinsen für langfr. Kredite	0 €											
	Betriebsausgaben:	45.900	3.825										
	Vorsteuer:	2.856	238										

	1.Jahr	2. Jahr	3. Jahr
	8.400	8.484	8.568
	600	612	624
	1.200	1.212	1.224
	600	612	624
	600	612	624
	0	0	0
	0	0	0
	1.200	1.212	1.224
	0	0	0
	600	612	624
	1.200	1.212	1.224
	600	612	624
	30.902	31.211	31.524
	0	0	0
	0	0	0
	0	0	0
	0	0	0
	0	0	0
	0	0	0
	45.902	46.391	46.884
	2.856	2.880	2.916



Umsatzplanung

- Was sind meine Gedanken zum Preis?
- Was ist mein Preis?

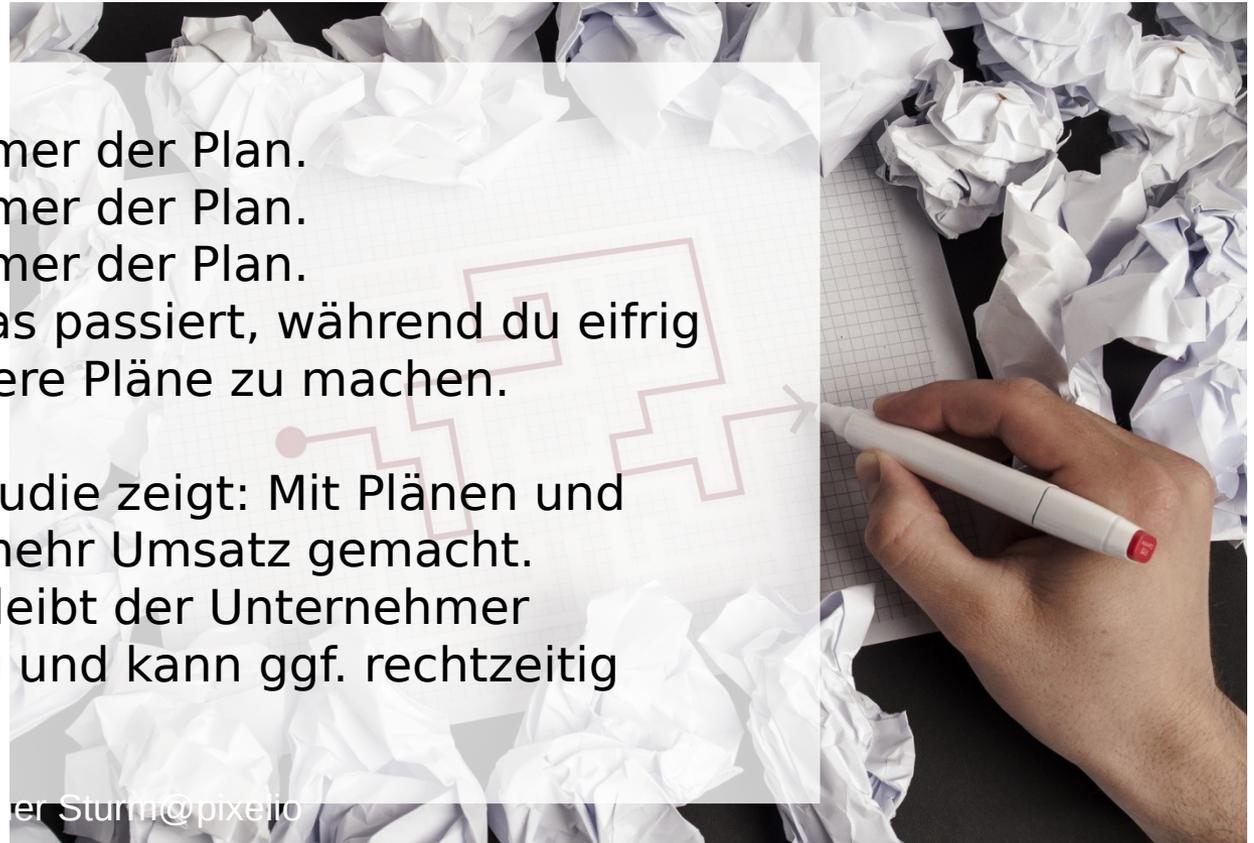
Praxisrunde 2:
- Notieren Sie
sich die letzten
drei Ziffern Ihrer
Telefonnummer?



Umsatzplanung

Wie geht Planung?

- Der Plan ist immer der Plan.
Der Plan ist immer der Plan.
Der Plan ist immer der Plan.
- Leben ist das, was passiert, während du eifrig dabei bist, andere Pläne zu machen.
John Lennon
- Aber: Harvard-Studie zeigt: Mit Plänen und Visionen wird mehr Umsatz gemacht.
- Durch Planung bleibt der Unternehmer handlungsfähig und kann ggf. rechtzeitig gegensteuern.



er Sturm@pixelio



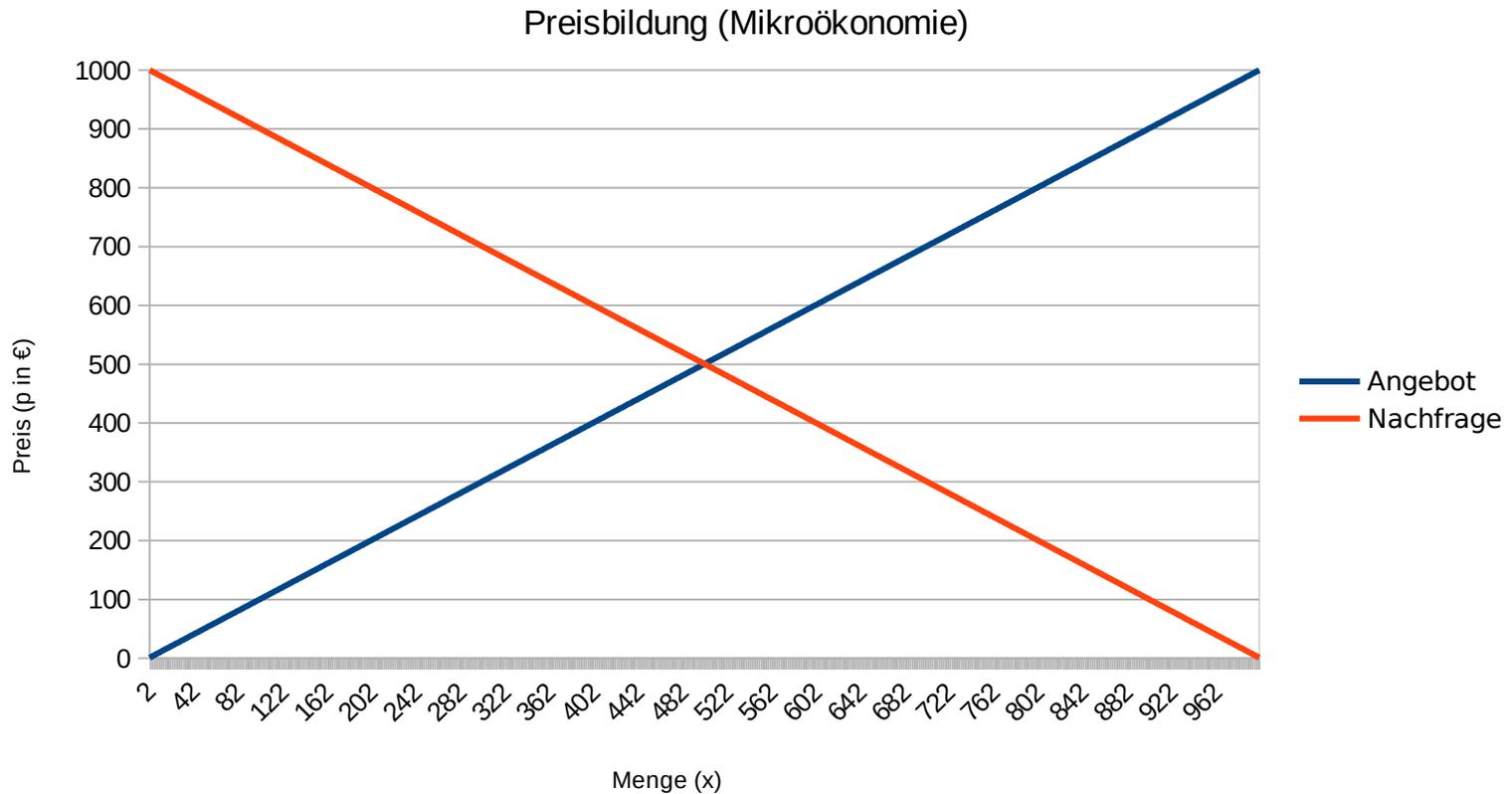
Rentabilitätsplanung: Höher, schneller, weiter & einwandfrei

- Umsatzplanung
- Menge * Preis



Preistheorie

- Wie kommen Preise zustande?



Preiskalkulation im Spannungsdreieck



Preispraxis

- Wie finde ich meinen optimalen Preis?
- Eigenen Mindestpreis kalkulieren
- Nutzen für den Kunden finden
- USP finden
- Wettbewerbsmarkt für eigenen USP finden
- Marktforschung und Ankerpreis setzen



Stundensatz

- Kalkulatorischer Unternehmer/Innenlohn / Arbeitsstunden
 - 160 Std./Monat? = 23,91 €?? (3.825,20 €)
-
- Urlaubstage = 30 Tage/Jahr = ./ 2,5 Tage/Monat = ./ 20 Std./Monat = 140 Std./Monat
 - Krankheitstage = 12 / Jahr = ./ 1 Tag/Monat = ./ 8 Std./Monat = 132 Std./Monat
 - Büro-Tage = 1/Woche = ./ 4 Tage/Monat = ./ 32 Std./Monat = 100 Std./Monat
 - Auslastung 90% = ./ 16 Std./Monat = 84 Std./Monat

Mindestpreis Netto

= 45,54 €/Std.



Umsatzplanung

- Aufteilung in Preis * Menge
- Einkaufspreishöhung mitplanen (Aufzinsen)
- Mengenplanung (dies wird dann auch für die Umsatzplanung eingesetzt)
- Ersatzausgaben planen
- Marketingstrategie & Ausgaben planen
- Zeitplanung



Umsatzplanung

Umsatzplanung

- Mengenplanung
- Umsatzschwankungen planen
- Preisplanung
- Planung mit Kennzahlen
- Planung mit Charts



Umsatzplanung

Umsatzplanung

1. Jahr	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Gesamtes 1. Jahr
Menge Produkt 1	10	20	30	40	50	20	20	20	60	70	70	70	480
Preise (Netto) Produkt 1	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	
Umsatz (Netto) Produkt 1	1.200,00 €	2.400,00 €	3.600,00 €	4.800,00 €	6.000,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	7.200,00 €	8.400,00 €	8.400,00 €	8.400,00 €	57.600,00 €
19% Umsatzsteuer (19%) Produkt 1	228,00 €	456,00 €	684,00 €	912,00 €	1.140,00 €	456,00 €	456,00 €	456,00 €	1.368,00 €	1.596,00 €	1.596,00 €	1.596,00 €	10.944,00 €
Menge Produkt 2				16									16
Preise (Netto)				60,00 €									
Umsatz (Netto)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	960,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	960,00 €
7% Umsatzsteuer (19%) Produkt 1	0,00 €	0,00 €	0,00 €	67,20 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	67,20 €
Umsatz Gesamt (Netto)	1.200,00 €	2.400,00 €	3.600,00 €	5.760,00 €	6.000,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	7.200,00 €	8.400,00 €	8.400,00 €	8.400,00 €	58.560,00 €
Umsatz (Brutto)	1.428,00 €	2.856,00 €	4.284,00 €	6.739,20 €	7.140,00 €	2.856,00 €	2.856,00 €	2.856,00 €	8.568,00 €	9.996,00 €	9.996,00 €	9.996,00 €	69.571,20 €

2. Jahr	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Gesamtes 2. Jahr
Menge Produkt 1	70	70	50	70	50	20	20	20	60	84	52	84	650
Preise (Netto) Produkt 1	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	
Umsatz (Netto) Produkt 1	8.400,00 €	8.400,00 €	6.000,00 €	8.400,00 €	6.000,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	7.200,00 €	10.080,00 €	6.240,00 €	10.080,00 €	78.000,00 €
19% Umsatzsteuer (19%) Produkt 1	1.596,00 €	1.596,00 €	1.140,00 €	1.596,00 €	1.140,00 €	456,00 €	456,00 €	456,00 €	1.368,00 €	1.915,20 €	1.185,60 €	1.915,20 €	14.820,00 €
Menge Produkt 2				16							32		48
Preise (Netto)				60,00 €							80,00 €		
Umsatz (Netto)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	960,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	2.560,00 €	0,00 €	3.520,00 €
7% Umsatzsteuer (19%) Produkt 1	0,00 €	0,00 €	0,00 €	67,20 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	179,20 €	0,00 €	246,40 €
Umsatz Gesamt (Netto)	8.400,00 €	8.400,00 €	6.000,00 €	9.360,00 €	6.000,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	7.200,00 €	10.080,00 €	8.800,00 €	10.080,00 €	81.520,00 €
Umsatz (Brutto)	9.996,00 €	9.996,00 €	7.140,00 €	11.023,20 €	7.140,00 €	2.856,00 €	2.856,00 €	2.856,00 €	8.568,00 €	11.995,20 €	10.164,80 €	11.995,20 €	96.586,40 €

3. Jahr	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Gesamtes 3. Jahr
Menge Produkt 1	68	70	50	70	50	20	20	20	52	84	52	84	640
Preise (Netto) Produkt 1	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €	
Umsatz (Netto) Produkt 1	8.160,00 €	8.400,00 €	6.000,00 €	8.400,00 €	6.000,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	6.240,00 €	10.080,00 €	6.240,00 €	10.080,00 €	76.800,00 €
19% Umsatzsteuer (19%) Produkt 1	1.550,40 €	1.596,00 €	1.140,00 €	1.596,00 €	1.140,00 €	456,00 €	456,00 €	456,00 €	1.185,60 €	1.915,20 €	1.185,60 €	1.915,20 €	14.592,00 €
Menge Produkt 2	16								32				48
Preise (Netto)	60,00 €								80,00 €				
Umsatz (Netto)	960,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	2.560,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	3.520,00 €
7% Umsatzsteuer (19%) Produkt 1	67,20 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	179,20 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	246,40 €
Umsatz Gesamt (Netto)	9.120,00 €	8.400,00 €	6.000,00 €	8.400,00 €	6.000,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	2.400,00 €	8.800,00 €	10.080,00 €	6.240,00 €	10.080,00 €	80.320,00 €
Umsatz (Brutto)	10.737,60 €	9.996,00 €	7.140,00 €	9.996,00 €	7.140,00 €	2.856,00 €	2.856,00 €	2.856,00 €	10.164,80 €	11.995,20 €	7.425,60 €	11.995,20 €	95.158,40 €



Energizer

- Schulterklopfen
- Wecker auf Handy
- 10 Min Pause
- Händeklatschen



Liquiditätscontrolling - Grundlagen

- Vereinfachen
- Übersicht gewinnen

- Wirtschaftlichkeit (Kosten-Nutzen-Relation = $\frac{\text{Ertrag}}{\text{Aufwand}}$)
- Produktivität (Einsatz-Ergebnis-Relation = $\frac{\text{Output}}{\text{Input}}$)
- Rentabilität (Ergebnis-Kapital-Relation = $\frac{\text{Gewinn}}{\text{Kapitaleinsatz}}$)
- Liquidität (Verfügbarkeit über genügend Zahlungsmittel = $\frac{\text{Ergebnis}}{\text{Zahlungsmittel}}$)



Liquiditätsplanung

- Was ist der Unterschied?
- Worauf muss ich achten?
- Aufwand vs. Ausgaben
- Umsatz vs. Gewinn



Liquiditätsplanung

- Liquidität
- Umsatz ungleich Cash.
- Ausgaben ungleich Auszahlung
- Den Kontostand mit ein paar Kennzahlen im Griff haben & verbessern (OP, durchschnittliche Tage bis das Geld nach Rechnungsstellung auf dem Konto ist)
- Anreize durch Skonto
- Kontokorrentkredit
- Lieferantenkredit



Liquiditätsplanung

Liquiditätsplanung 1. Geschäftsjahr

Übersicht für drei Jahre

	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Summe 1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Geplante Umsätze (netto)	1.200,00	2.400,00	3.600,00	5.760,00	6.000,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	7.200,00	8.400,00	8.400,00	8.400,00	58.560,00	81.520,00	80.320,00
Vereinnahmte Umsatzst.	228,00	456,00	684,00	979,20	1.140,00	456,00	456,00	456,00	1.368,00	1.596,00	1.596,00	1.596,00	11.011,20	15.066,40	14.838,40
Sonstige Einnahmen (n.)													0,00	0,00	0,00
Eigeninvestition													0,00	0,00	0,00
Geameingänge (Brutto):	1.428,00	2.856,00	4.284,00	6.739,20	7.140,00	2.856,00	2.856,00	2.856,00	8.568,00	9.996,00	9.996,00	9.996,00	69.571,20	59.575,20	95.158,40
	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Betriebsausgaben (netto)	-3.825,00	-3.825,00	-3.825,00	-3.825,00	-3.825,00	-3.825,00	-3.825,00	-3.825,00	-3.825,00	-3.825,00	-3.825,00	-3.825,00	-45.900,00	-46.080,00	-46.260,00
Verauslagte Vorsteuer	-238,00	-238,00	-238,00	-238,00	-238,00	-238,00	-238,00	-238,00	-238,00	-238,00	-238,00	-238,00	-2.856,00	-2.880,00	-2.916,00
Sonstige Ausgaben (n.)													0,00	0,00	0,00
Gesamtausgänge (Brutto):	-4.063,00	-48.756,00	-48.960,00	-49.176,00											
Saldo Umsatz-/Vorsteuer:	10,00	-218,00	-446,00	-741,20	-902,00	-218,00	-218,00	-218,00	-1.130,00	-1.358,00	-1.358,00	-1.358,00	-8.155,20	-12.186,40	-11.922,40
Überschuss/Bedarf:	-2.625,00	-1.425,00	-225,00	1.935,00	2.175,00	-1.425,00	-1.425,00	-1.425,00	3.375,00	4.575,00	4.575,00	4.575,00	12.660,00	35.440,00	34.060,00
	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
kurzfristige Fremdmittel													0,00	0,00	0,00
langfristige Fremdmittel													0,00	0,00	0,00
Liquidität:	-2.625,00	-1.425,00	-225,00	1.935,00	2.175,00	-1.425,00	-1.425,00	-1.425,00	3.375,00	4.575,00	4.575,00	4.575,00	12.660,00	35.440,00	34.060,00
Liquidität fortlaufend:	-2.625,00	-4.050,00	-4.275,00	-2.340,00	-165,00	-1.590,00	-3.015,00	-4.440,00	-1.065,00	3.510,00	8.085,00	12.660,00	12.660,00	48.100,00	82.160,00



Liquiditätsplanung

- Liquidität
- Forderungsmanagement: OP-Listen

OP Datum	Kontonummer	Konto	Typ	OP Name	Auftrag	Saldo	VA-RE
10.10.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	?1234	825	1.000,00 €	Offen
10.10.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	?12233	815	0,00 €	Offen
10.10.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	qawsed	724	-1.000,00 €	Offen
10.10.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	qaws	804	-1.000,00 €	Offen
10.10.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	?4711	803	-1.000,00 €	Teilweise
10.10.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	XY4711	801	-1.000,00 €	Offen
10.10.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	4711-BK	798	0,00 €	Offen
25.09.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	?1111	795	0,00 €	Offen
25.09.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	aaaa	725	-1.000,00 €	Offen
25.09.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	?54654654	789	0,00 €	Offen
04.06.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	9533026B	773	0,00 €	Bedient
04.06.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	?9533026	772	0,00 €	Offen
10.04.2013	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	?11	89	0,00 €	
15.08.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	?123123123	758	-150,00 €	
25.09.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	?231651231	757	150,00 €	Bedient
15.11.2013	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	ABCDE	428	2.400,00 €	
25.11.2013	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	?23456	403	0,00 €	
10.10.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	15042014-1	695	1.200,00 €	
25.07.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	?545121	736	-150,00 €	
10.10.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	null	755	0,00 €	
15.02.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	?64172112	474	-2.500,00 €	Teilweise
10.10.2014	300120	Verrechnung AIDA	Leistungsverrechnung	27ABCDE	750	1.000,00 €	Bedient



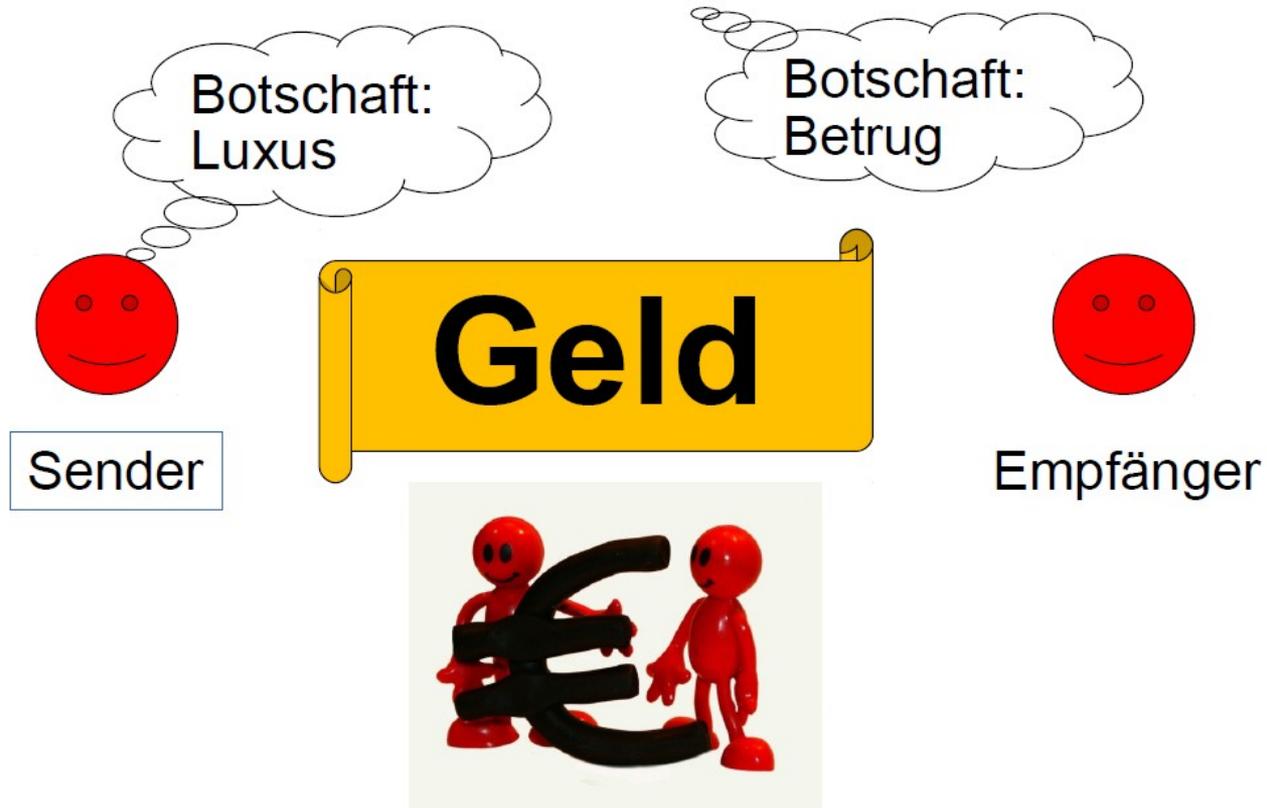
Liquiditätsplanung

- Fragen an den Unternehmer:
- Wie gern beschäftigen Sie sich mit dem
- Bezahlvorgang?
- Vom Positiven Grund bei
- Zahlungsverzögerungen ausgehen.
- Keine Angst vor Mahnungen
- Auch mit dem Finanziellen die gute
- Verbindung zum Kunden halten
- Forderungsmanagement ist Chefsache.
- Zahlungsvorgang für den Kunden
- vereinfachen.



Liquiditätsplanung

- In der Kommunikation:



Warm up

- Brain teaser
- Wecker auf Handy
- 10 Min Pause
- Workout



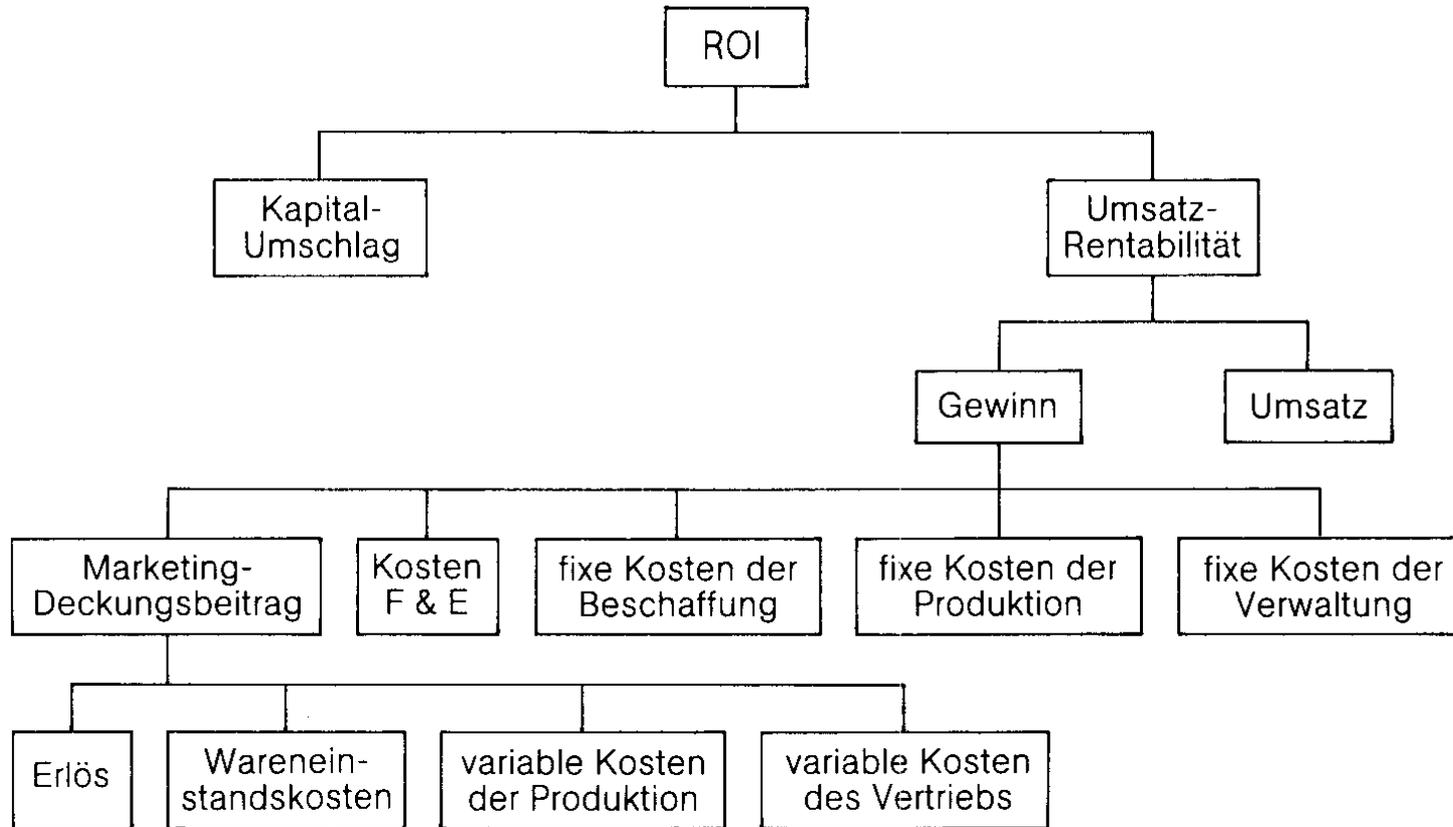
Controlling

- Kostenartenrechnung
- Kostenstellenrechnung
- Kostenträgerrechnung



Controlling

Abb. 1: Ein Rol-Kennzahlensystem (rechnerisch orientiertes Kennzahlensystem)



Controlling

- Wirtschaftlichkeit
 - Ertrag/Aufwand
 - Gewinn
 - Rentabilität (Umsatz/Gewinn)
 - Deckungsbeitrag (Gewinn / Produkt oder Dienstleistung)
 - Gewinn/Zeiteinsatz (Stundenlohn)



Rentabilitätsübersicht

Einnahmen / Ausgaben	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatzerlöse (netto)	58.560,00 €	81.520,00 €	80.320,00 €
+ Sonstige Erlöse (netto)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
= Gesamtumsatz	58.560,00 €	81.520,00 €	80.320,00 €
- Material-/Wareneinsatz	1.200,00 €	1.212,00 €	1.224,00 €
- Handelswaren	600,00 €	612,00 €	624,00 €
- Besondere Kosten (insb. Fremdstg.)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
= Rohertrag	56.760,00 €	79.696,00 €	78.472,00 €
- Personalkosten			
- Unternehmerlohn	30.902,00 €	31.211,00 €	31.524,00 €
- Betriebsausgaben	13.200,00 €	13.356,00 €	13.512,00 €
- Betriebliche Steuern			
- Abschreibungen	0,00 €	0,00 €	0,00 €
= Betriebsergebnis	12.658,00 €	35.129,00 €	33.436,00 €
- Finanzkosten	0,00 €	0,00 €	0,00 €
- Zinsen kurzfristig	0,00 €	0,00 €	0,00 €
- Zinsen langfristig	0,00 €	0,00 €	0,00 €
- Tilgung kurzfr. Kredite	0,00 €	0,00 €	0,00 €
- Tilgung langfr. Kredite	0,00 €	0,00 €	0,00 €
= Gewinn / Verlust	12.658,00 €	35.129,00 €	33.436,00 €



Controlling

- Wirtschaftlichkeit
 - Ertrag/Aufwand
 - Gewinn

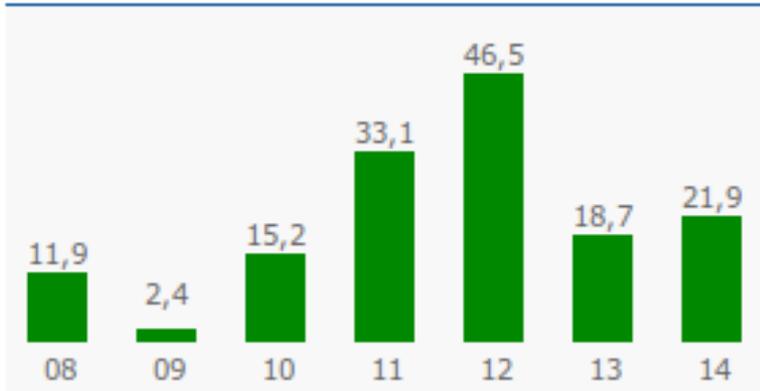
	Q2 2011	Q2 2010	6 Mon. 2011	6 Mon. 2010
Ertrag	77.837,00 €	68.611,00 €	148.188,00 €	131.773,00 €
Aufwand	-74.338,00 €	-66.722,00 €	-143.782,00 €	-127.183,00 €
Wirtschaftlichkeit	-104,71%	-102,83%	-103,06%	-103,61%
Betriebsergebnis	3.499,00 €	1.889,00 €	4.406,00 €	4.590,00 €



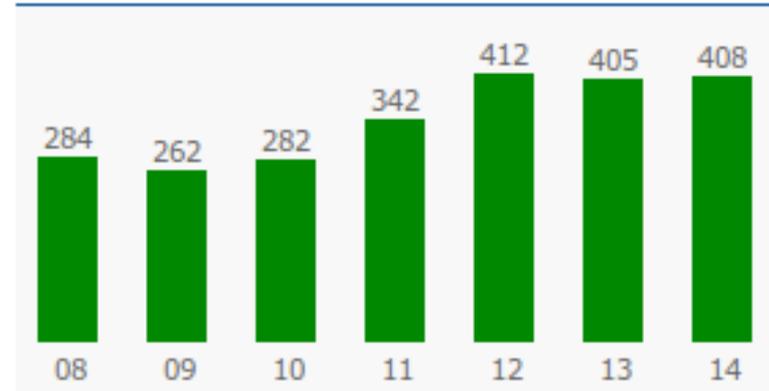
Controlling

- Wirtschaftlichkeit
 - Gewinn
 - Umsatz-Rentabilität (Gewinn/Umsatz)

Gewinn je Aktie - Volkswagen St. (VW) ⓘ



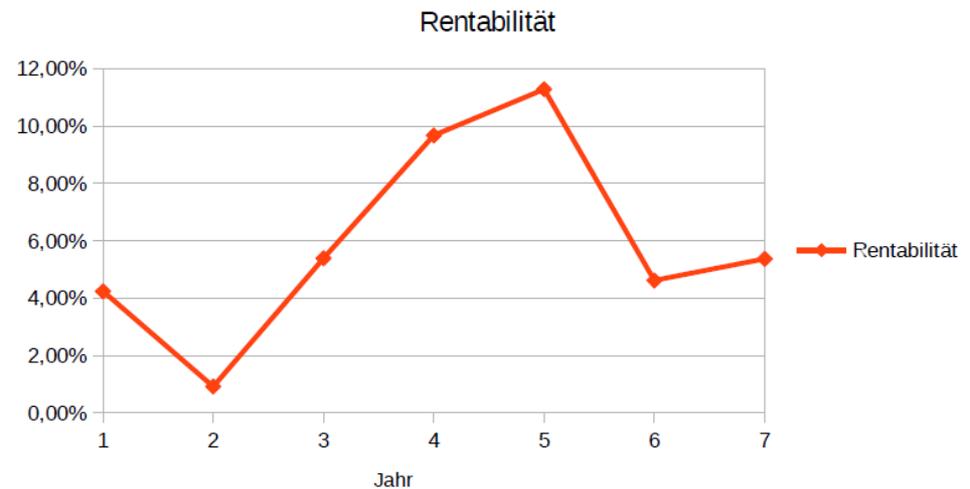
Umsatz je Aktie - Volkswagen St. (VW)



Controlling

- Wirtschaftlichkeit
 - Gewinn
 - Umsatz-Rentabilität (Gewinn/Umsatz)

VW – Rentabilität		
Jahr		Rentabilität
2008		4,23%
2009		0,92%
2010		5,39%
2011		9,68%
2012		11,29%
2013		4,62%
2014		5,37%



Controlling

- Produktivität
- z.B. Arbeitsproduktivität (Ergebnis pro Arbeitstunde) = $\frac{\text{Ergebnis}}{\text{Arbeitsaufwand}}$



Controlling

Deckungsbeitrag

	A	B	C	D
Erlöse	7.000	6.000	5.000	6.000
variable Kosten	5.000	4.000	1.600	1.400
Deckungsbeitrag I	2.000	2.000	3.400	4.600
Erzeugnisfixkosten	600	400	1.200	1.800
Deckungsbeitrag II	1.400	1.600	2.200	2.800
Gruppenfixkosten	1.500		4.500	
Deckungsbeitrag III	1.500		500	
Unternehmensfixkosten	300			
Betriebsergebnis	1.700			



Controlling

Best-Case und Worst-Case-Szenarien berechnen



Finanz. Unternehmensentwicklung mit ökonom. Fachwissen

- Funktionen von Geld
 - Tauschmittel
 - Wertmaß
 - Wertaufbewahrung

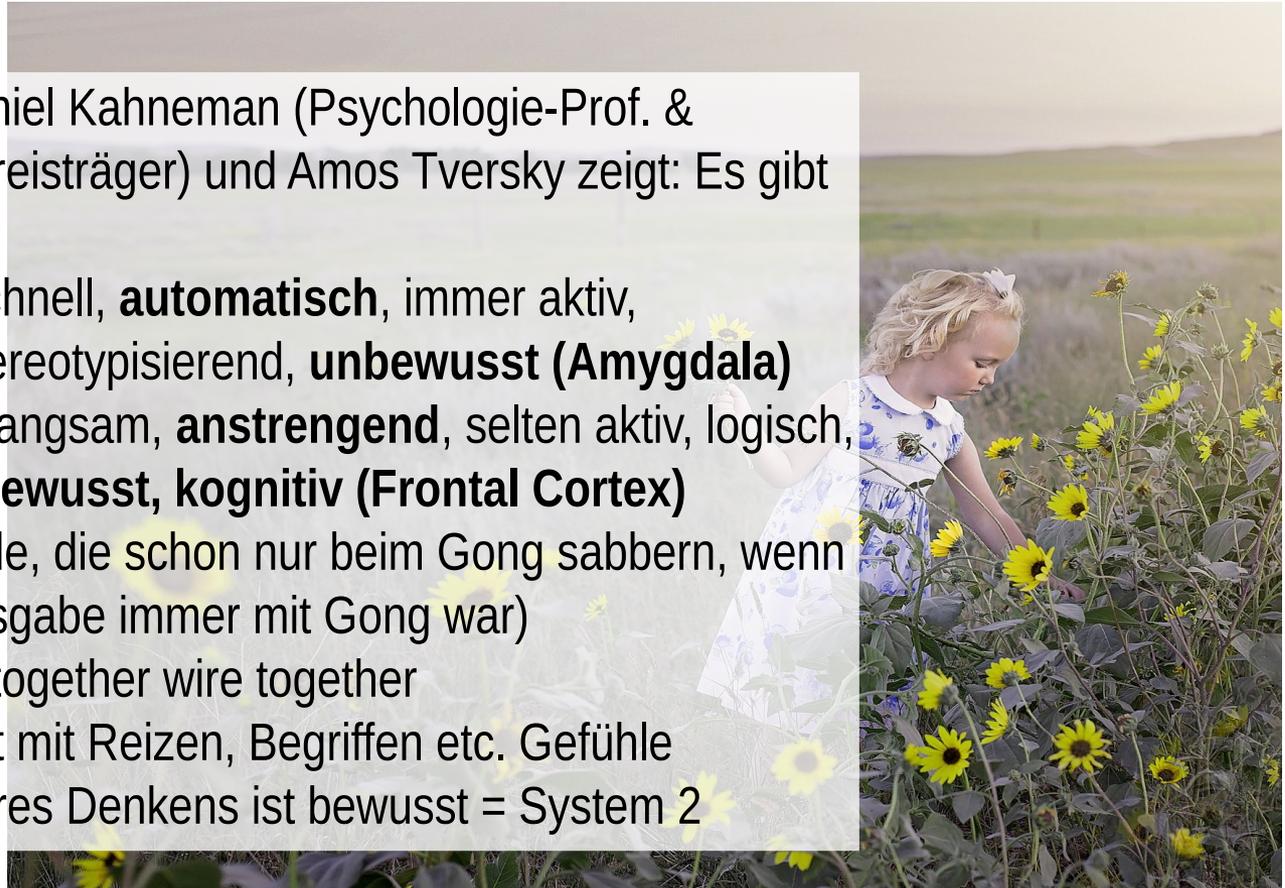


Bild: Gerd Altmann@pixelio.de



Neurowissenschaftliche Erkenntnisse

- Forschung von Daniel Kahneman (Psychologie-Prof. & Wirtschafts-Nobelpreisträger) und Amos Tversky zeigt: Es gibt zwei Systeme:
 - System 1 = schnell, **automatisch**, immer aktiv, **emotional**, stereotypisierend, **unbewusst (Amygdala)**
 - System 2 = Langsam, **anstrengend**, selten aktiv, logisch, berechnend, **bewusst, kognitiv (Frontal Cortex)**
- (Pawlowsche Hunde, die schon nur beim Gong sabbern, wenn vorher Fressensausgabe immer mit Gong war)
- Braincells that fire together wire together
- System 1 verbindet mit Reizen, Begriffen etc. Gefühle
- Ca. 0,1-5,0% unseres Denkens ist bewusst = System 2



Neurowissenschaftliche Erkenntnisse (Kahnemann)

- Eine Urteilsheuristik ist eine Heuristik (überschlägige Denkweise), um schnell zu einer Entscheidung zu gelangen.



Ankereffekt (Kahnemann)

- **Ankereffekt (engl. anchoring effect) ist ein Begriff aus der Kognitionspsychologie für die Tatsache, dass Menschen bei bewusst gewählten Zahlenwerten von momentan vorhandenen Umgebungsinformationen beeinflusst werden, ohne dass ihnen dieser Einfluss bewusst wird.**



Neurowissenschaftliche Erkenntnisse

Unter wissenschaftlicher Begleitung von Prof. Dr. Rolf von Lüde und Prof. Dr. Christian von Scheve wurde im Rahmen von leitfadengestützten Mehr generationeninterviews der familiäre „genetische Code“ der Geldanlage untersucht.

Fragen zu eigenen Geldtradition:

- Wie sehen Ihre ersten Erinnerungen zu dem Thema Geld aus?
- Haben Sie als Kind einmal Geld gestohlen?
- Wie wurde das Thema Geld in Ihrer Familie behandelt?
- Wie ging Ihr Vater damit um, wie Ihre Mutter, Oma, Opa?
- Haben Sie Taschengeld bekommen? Wie viel? War das für Sie angemessen?
- Wurde Geld in der Schule, Erziehung behandelt?
- Wie sieht Ihre (Geld-)Karriere aus? Verdienen Sie, was Sie verdienen?
- Welche Rolle spielt Geld in der Partnerschaft?



Neurowissenschaftliche Erkenntnisse

Fragen zu eigenen Geldtradition:

Kommen wir nun zu den Zahlen:

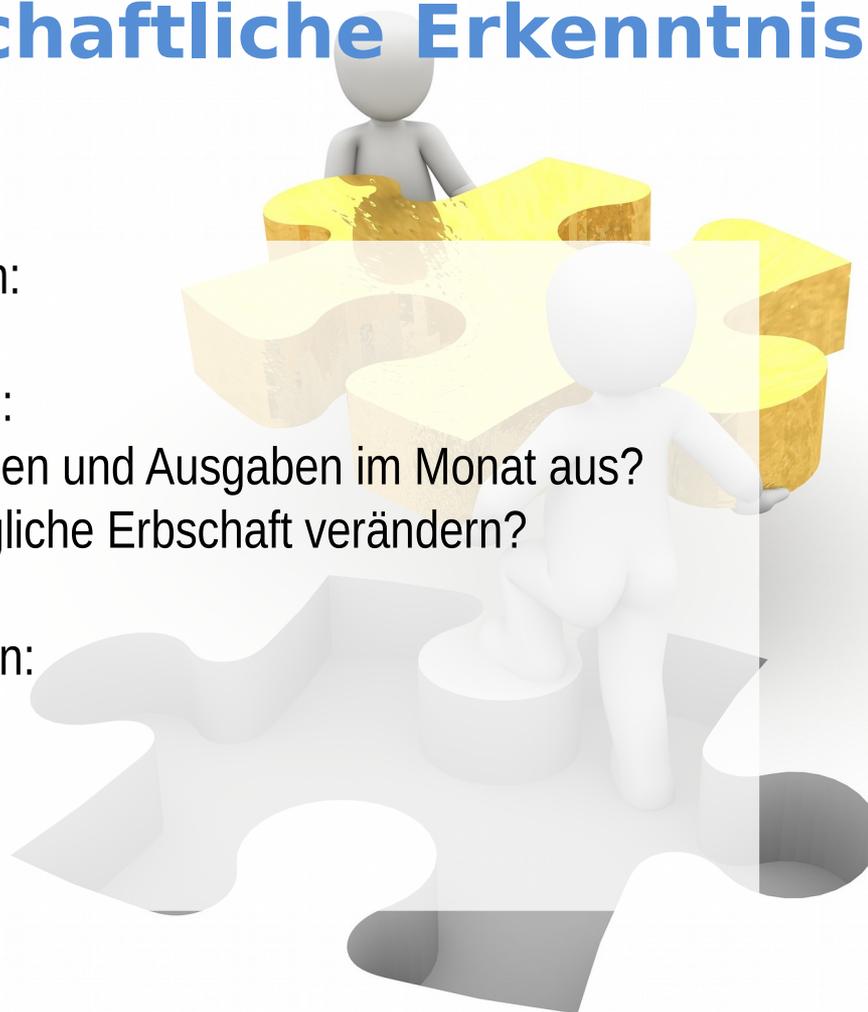
Wie sehen Ihre aktuelle Einnahmen und Ausgaben im Monat aus?

Was würde sich durch eine mögliche Erbschaft verändern?

Abschließend allgemeine Fragen:

Was ist der Sinn des Lebens?

Was ist der Sinn des Geldes?



Finanz. Unternehmensentwicklung mit ökonom. Fachwissen

Wie stark ist meine finanzielle Unternehmerpersönlichkeit?

- Eigene automatisierte finanzielle Denkmuster im Blick haben
- Besonders für Unternehmer ist es wichtig wirtschaftlich zu arbeiten
- Finanzen im Blick behalten und planen
- Kosten-Nutzen-Verhältnis

Rainer Sturm@pixelio



Unternehmerisches Denken

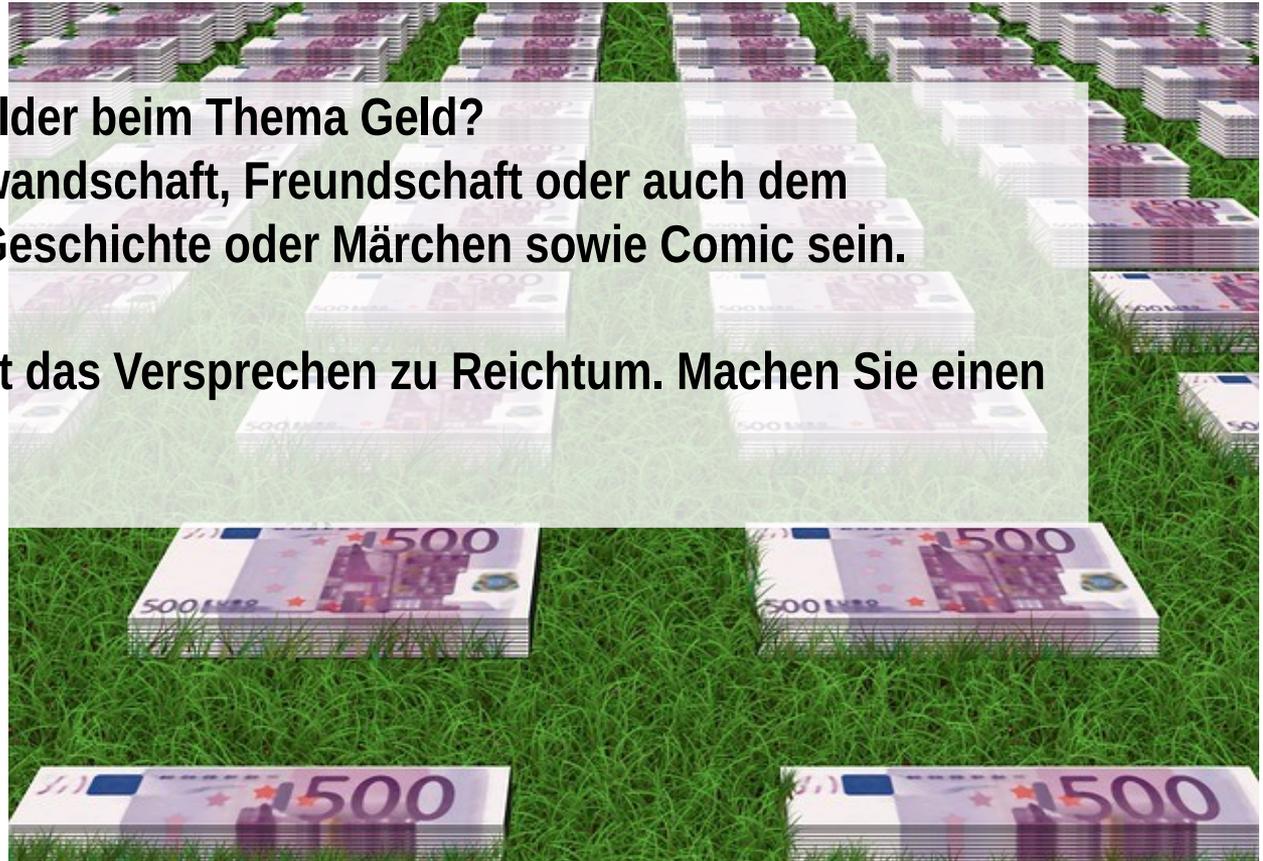
Aus: So denken Millionäre

- Vorbilder finden -

Haben Sie gute Vorbilder beim Thema Geld?

Es kann aus der Verwandtschaft, Freundschaft oder auch dem öffentlichen Leben, Geschichte oder Märchen sowie Comic sein.

Geben Sie sich selbst das Versprechen zu Reichtum. Machen Sie einen Vertrag mit sich.



Unternehmerisches Denken

Aus: So denken Millionäre

- Nutzen und Nachfrage -

Sind Sie bereit, die Probleme anderer Menschen zu lösen?

Mögen Sie das, was Sie tun oder anbieten?

Setzen Sie Ihr Talent ein und möchten Sie dieses für Andere einsetzen?



Unternehmerisches Denken

Aus: So denken Millionäre

- Geben und Nehmen -

Wie denken Sie übers Nehmen?

Ist Geben seliger denn Nehmen?

Wo jemand gibt, muß auch jemand sein, der nimmt.

Jemand, der gerne nimmt, schenkt dem Geber auch Freude

Nehmen Sie mit Freude. Üben Sie sich im guten Empfangen.



Unternehmerisches Denken

Aus: So denken Millionäre

Begrenzen Sie Ihr Einkommen niemals!
Die Nachfrage bestimmt den Preis,
nicht die Zeit der Herstellung
Denken Sie an das, was Sie wollen und zwar
alles:
NICHT entweder/oder!
Feel the Fear and do it anyway



Unternehmerisches Denken

Aus: So denken Millionäre

- Denken -

Entweder kontrollieren Sie das Geld oder das Geld
Sie

„Ich werde anfangen, zu wirtschaften, wenn ich reich bin“, ist so als wenn ich sage: „Ich werde anfangen Diät zu halten, wenn ich 20 Kilo abgenommen habe.“



Preise

- Preis- vs. Qualitätsmarketing

Marketing über den Preis ist

- eindimensional.
- Marketing über Qualität bzw.
- Nutzen ist näher dran an
- den Bedürfnissen des
- Kunden



Preise

- **Preis- vs. Qualitätsmarketing**

Bei Preisnachlässen den

- **Regelpreis immer offenlegen.**
- **Preisnachlässe immer**
- **mit einer Sonderregelung**
- **verknüpfen.**
- **Frage nach Preis als**
- **Kaufinteresse deuten.**
- **Preiserhöhungen mit zusätzlichem**
- **Nutzen verkaufen.**
- **Preiserhöhung lieber einmal richtig**
- **als Mehrmals häppchenweise**
- **verringert den „Schmerz“**
- **Puffer für Preisnachlässe**
- **vorher einkalkulieren.**



Preiskommunikation

- - ist immer emotional!
- - Nutzen für den Kunden herausfinden.
- - positiven Anker mit Nutzen verknüpfen & setzen.



Preiskommunikation

- ▮ **Tipp 1: Seien Sie souverän auch bei der Preiskommunikation.**
- ▮ **Tipp 2: Machen Sie die faire Kalkulation der Preise deutlich.**
- ▮ **Tipp 3: Argumentieren Sie mit Kennzahlen.**
- ▮ **Tipp 4: Präsentieren Sie geldwerte Vorteile.**
- ▮ **Tipp 5: Betrachten Sie Fragen nach
Preisnachlässen als Kaufentscheidung.**
- ▮ **Tipp 6: Legen Sie vorher die Preise fest.**



Fragen?



Vielen Dank

спасибо 谢谢
GRACIAS 谢谢
THANK YOU

ありがとうございました MERCI

DANKE धन्यवाद

شُكْرًا **OBRIGADO**

